

IL BUSINESS DELLA CULTURA

L'ANNO DI LEONARDO
PORTA SOCIE E CAPITALI
NELLA FABBRICA DEGLI SHOW
(ASPETTANDO TOKYO)di **Alessandro Cannavò**

Adare il benvenuto è una divinità indiana elefantina, Ganesh, tutta a mosaico di specchi, eredità del fastoso evento organizzato per uno dei matrimoni indiani «alla Bollywood» che si celebrano tra le masserie pugliesi. Una nota esotica negli uffici trasparenti della Worldwide Shows Corporation, ricavati da una vecchia fabbrica nel cuore di Brera, a fianco del Ponte delle Gabelle con la chiesa progettata da Leonardo per il Naviglio.

Gli stanzoni dove operano 150 giovani di una ventina di nazionalità sono la cabina di regia di una macchina che crea e realizza manifestazioni dal vivo in tutto il mondo. Lui, Marco Balich, 56 anni, veneziano, una gioventù da organizzatore «sul campo» dei concerti rock, ha il piglio del doge che scruta e studia le strategie di nuovi territori da esplorare e conquistare. Ma non è da solo in questa impresa: la WSC ha tre teste. Oltre a Balich, presidente e direttore creativo, ci sono Gianmaria Serra, ceo ed executive producer e Simone Merico, vicepresidente e business director. Un terzetto che si conosce da vent'anni, e ha sviluppato il concetto di entertainment dal vivo all'interno di un'altra società, la Filmaster, e che a un certo punto, nel 2013, ha deciso di spiccare il volo.

(Ora con la Filmaster c'è in corso una causa, riguardante le cerimonie di Sochi 2014, che arriverà in cassazione). «Non ci interessava essere i primi nel nostro torneo, volevamo caso mai essere gli ultimi nel campionato più difficile», dice con baldanza Balich.

Dopo cinque anni la Balich Corporation è uno dei tre grossi player mondiali dello spettacolo dal vivo. Una portaerei con cinque piattaforme che trattano gli show a diversi livelli, dalle feste private agli appuntamenti business to consumer fino alle manifestazioni planetarie. Strategie al vertice ma molta autonomia creativa e gestionale. I suoi competitor sono gli americani di Five Currents e i cinesi di BeiAo. Il grande campo di battaglia: le cerimonie olimpiche e paralimpiche estive e invernali.

L'Olimpiade 2020

Tra spettacoli di apertura e chiusura, e Flag Handover, le cerimonie di consegna della bandiera, nel palmarès del XXI secolo il gruppo italiano è quello che ha più crediti olimpici, da Salt Lake City 2002 a Torino 2006, da Sochi 2014 a Rio 2016 (quest'ultima prodotta da CC2016). «Ora siamo in shot list per Tokyo 2020: siamo molto fiduciosi — riprende Balich —. Penso a quando arrivammo a Salt Lake City,

Gianmaria Serra

Il presidente e gli altri fondatori di Worldwide Shows Corporation, Simone Merico e Gianmaria Serra, raccontano i piani per consolidare il business dell'intrattenimento:

in cinque anni l'arte sarà il 70% del nostro fatturato. Ma abbiamo bisogno di finanza e partner

E**Chi sono**

Quest'anno la Worldwide Shows Corporation prevede di fatturare 75 milioni. La società appartiene per il 51% a Marco Balich, 56 anni, veneziano, presidente e direttore creativo; per il 34% all'amministratore delegato ed executive producer Gianmaria Serra, 45 anni, milanese e per il restante 15% a Simone Merico, 47 anni, romano, vicepresidente e business director. Per la creazione di Artainment, Balich, Serra e Merico hanno aperto a soci esterni: la newco Overjoy ha acquisito il 25% della società. La srl è presieduta dall'investment banker Carlo Pagliani, primo socio insieme con la Prader Inversiones, con il 12,5% ciascuno e vede tra i partecipanti Sergio Erede, Marco Bassetti, Marc Edouard Dwek, Leopoldo Zambelletti, Paolo Basilico e Guido Maria Brera (Kairos).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

dove ci occupammo della cerimonia della bandiera per Torino 2006. Vidi lo spettacolo, organizzato da un player della vecchia generazione, Kenny Ortega. E dissi: questo è il mestiere più bello del mondo, qui è dove dobbiamo arrivare». A Torino scoprì il valore delle Paralimpiadi. «Al centro del nostro spettacolo c'era Simona Atzori, la ballerina senza braccia: uno dei momenti di bellezza più emozionanti».

Balich ha nel suo dna l'indole dell'attacco, consapevole delle potenzialità di un settore che unisce varie forme di spettacolo, un business «human intensive», come dicono qui dove le definizioni inglesi sono il pane quotidiano, ma che sfrutta ogni ultimo ritrovato della tecnologia. Si entusiasma per aver battuto gli statunitensi nell'assegnazione dei giochi panamericani per Lima 2019 («non era mai successa una cosa del genere»), dopo aver realizzato in Asia negli ultimi anni cerimonie analoghe in Turkmenistan e Indonesia.

Già sogna i Giochi invernali 2026 che vede candidate Milano e Cortina. «Ora che Calgary si è ritirata, onestamente tra il freddo di Stoccolma e il piacere di sciare sulle Dolomiti e di mangiare nel capoluogo lombardo, non avrei dubbi se fossi nel comitato olimpico...».

Giochi e cultura

Al di là della battuta, sembra essere quel misto di efficienza organizzativa, lifestyle e attenzione alle realtà locali l'arma vincente della società. Lo spiega Simone Merico, ingegnere mancato («mi sono laureato per far piacere a mio padre costruttore edile, visto che mio fratello maggiore non c'era riuscito»), entrato in contatto con la realtà dello spettacolo grazie al Stefano Macchi nipote di Sandro Giovannini che lo spinse a fare un corso di teatro («capii che non avevo il fuoco sacro dell'attore ma mi piacque subito l'organizzazione di quel mondo»). «Quando identifichiamo un obiettivo, saltiamo su un aereo, prendiamo appuntamento con le più grandi società locali, individuiamo il miglior coreografo, cerchiamo di capire i meccanismi per i permessi. A

Dopo il Giudizio Universale un nuovo spettacolo dedicato al Genio di Vinci: cominciamo da Milano e Parigi

me questa fase è costata quattro viaggi in Perù. Poi a gara effettuata, una nostra squadra fa una full immersion nella cultura del Paese. Le cerimonie sono un momento di orgoglio nazionale da comunicare al mondo con un linguaggio semplice ed emozionale. E si ha voglia di uscire dai cliché. Insomma, riferendoci ancora al Perù, non solo Machu Picchu e ceviche ma bisogna anche dare l'idea di un paese proiettato nel futuro». Oltre alla creatività e l'organizzazione, l'altro aspetto vincente in questo tipo di manifestazioni è il delivery, cioè l'esecuzione perfetta dell'evento. «Dal vivo in diretta planetaria non hai possibilità di replica e finora non abbiamo mai fatto flop — aggiunge Balich —. Ci riconoscono il merito di problem solver capace di smorzare l'ansia che prende il paese ospitante negli ultimi giorni».

Questo aggiudicarsi commissioni planetarie dà alla Balich Corporation dei picchi in un fatturato (nel 2017, grazie ai giochi del Turkmenistan si sono superati per la prima volta i 100 milioni) che al netto di tali manifestazioni è in costante crescita (dai 55 del 2016 ai 75 previsti quest'anno).

Ma la grande sfida del futuro non è qui: è racchiusa in un'altra delle società del gruppo che si chiama Artainment, sintesi di Art e Entertainment, «un Frankenstein di bellezze», lo defi-

IL GRUPPO

Dall'Albero della Vita alle 5 piattaforme

Una mamma con cinque figli. La Worldwide Shows Corporation, la holding specializzata nell'intrattenimento dal vivo e nella comunicazione nasce nel 2013, fondata da Marco Balich, Gianmaria Serra e Simone Merico, che già insieme lavoravano nella sezione grandi eventi di un'altra società, la Filmaster, per conto della quale avevano realizzato nel 2006 le cerimonie olimpiche e paralimpiche dei Giochi invernali di Torino.

Per queste manifestazioni Balich vinse un Emmy Award, l'Oscar dello spettacolo dal vivo. Proprio per sviluppare questo tipo di eventi di grandi dimensioni, nel 2014 i tre soci han-

no creato la Balich Worldwide Shows, la società di punta del gruppo, che ha realizzato, tra l'altro, anche Intimissimi on Ice che univa pattinaggio di figura, opera, musica pop e uno spettacolo come «Mother of the Nation», omaggio alla madre dello sceicco di Abu Dhabi. E quell'Albero della Vita (per la produzione esecutiva) che divenne il simbolo dell'Expo milanese del 2015.

La società che promette un grande sviluppo è Artainment, fondata quest'anno, un nuovo modello di business entertainment legato al mondo dell'arte, espressosi finora nello spettacolo di stanza a Roma, «Giudizio Universale. Michelangelo and the



Simbolo dell'Expo L'Albero della vita, realizzato dalla Balich Shows

Secrets of the Sistine Chapel».

La Punk for Business, specializzato nel business to consumer, si occupa di grandi eventi indirizzati a un pubblico giovanile (dai brand del big a quelli della telefonia). Qui non ha organizzato l'evento a Roma con la Formula 1 che ha preceduto fine agosto, il Gran Premio di Monaco. La Feelrouge Worldwide Shows organizza eventi esclusivi per grandi o per privati.

Infine la Hq Worldwide Shows, nata a Dubai, si occupa di eventi istituzionali e corporate nel Oriente.

© RIPRODUZIONE

Simone Merico

nisce con ironia Balich. La puntata zero di quest'attività è stata lo spettacolo sul Giudizio Universale nato a Roma la scorsa primavera all'Auditorium della Conciliazione per il quale finora sono stati venduti 200 mila biglietti. «È il nostro debutto nel mondo dell'intellectual property — spiega Merico che ha sviluppato l'idea —. Stavolta non siamo appesi all'esito dei bandi, decidiamo noi un contenuto da proporre». Sono venuti a vedere il Giudizio Universale anche i grandi produttori di Broadway e del West End, oltre che i direttori di molti musei. «Abbiamo cercato di trasformare in versione pop un linguaggio scientificamente esatto, approvato dai Musei Vaticani. Uno spettacolo che naturalmente non si sostituisce alla visita della Cappella Sistina».

Un partner industriale

E ora si lavora su Leonardo, in vista delle celebrazioni del 2019 per i 500 anni dalla morte. «Racconteremo la meravigliosa ossessione che Leonardo aveva nel capire "dal di dentro" la natura delle cose. Lo spettacolo esalterà la sua mente iperconnessa. Sarà uno show più snello e mobile: partirà da Milano, passerà da Parigi per poi conquistare il mondo». C'è la consapevolezza di aver messo le mani su una miniera d'oro. Riprende Balich: «In uno scenario in cui lo spettacolo circense alla Cirque du Soleil (al quale tutti dobbiamo molto) non sorprende più come un tempo, dove il musicale è sempre fermo, dobbiamo trovare una nostra via per non rimanere schiacciati tra un modello americano fatto solo di divertimento e uno asiatico che ingloba tutto, senza distinguere. Ed è la via della divulgazione culturale, del racconto emozionale dell'arte. Dove abbiamo dei campioni italiani ed europei che piacciono ovunque nel mondo». «Alziamo l'asticella — spiega Merico — questa è la scommessa della maturità per la quale ci apriamo alla finanza. Già il Giudizio Universale, che ha richiesto un investimento di 9 milioni, ha avuto dei soci finanziatori per il 25%. Ora con le credenziali olimpiche e le referenze di una felice collaborazione con i Musei Vaticani, vogliamo accelerare: cerchiamo un partner industriale. Da quello che si sta già sviluppando attorno a Artainment, pensiamo che fra 5 anni questo settore costituirà tra il 50 e il 70% del nostro business. E darà stabilità al fatturato, garantendo un futuro ai giovani che stanno crescendo con noi».

Il giocattolo ormai è troppo grosso. «Non basta più il nostro talento: non saremo una delle tante belle storie italiane che muoiono con chi le ha inventate».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

OBBLIGAZIONI BANCA IMI TASSO FISSO IN DOLLARI USA. DUE NUOVE OPPORTUNITÀ A STELLE E STRISCE.



Obbligazione Tasso Fisso
Dollaro USA opera IX

4,50%*
Emissione a 2 anni

Obbligazione Tasso Fisso
Dollaro USA opera X

5,50%*
Emissione a 5 anni

*Cedola lorda.

L'investimento in obbligazioni denominate in Dollari USA è adatto ad investitori che desiderano investire in un prodotto denominato in USD.

Le obbligazioni Senior unsecured Collezione Tasso Fisso Dollaro USA Opera IX e Collezione Tasso Fisso Dollaro USA Opera X sono emesse da Banca IMI, la banca di investimento del Gruppo Intesa Sanpaolo, e sono direttamente negoziabili sul MOT di Borsa Italiana e su EuroTLX. Puoi acquistarle e rivenderle attraverso la tua banca o intermediario di fiducia.

DENOMINAZIONE	CODICE ISIN	VALUTA EMISSIONE	TAGLIO MINIMO	SCADENZA	CEDOLA ANNUA LORDA ⁽¹⁾	FREQUENZA PAGAMENTO CI
COLLEZIONE TASSO FISSO DOLLARO USA OPERA IX ⁽²⁾	XS1895776562	USD	2.000 USD	22/11/2020	4,50%	Annuale
COLLEZIONE TASSO FISSO DOLLARO USA OPERA X ⁽²⁾	XS1895777370	USD	2.000 USD	22/11/2023	5,50%	Annuale

Scopri anche le altre Obbligazioni Collezione Banca IMI
WWW.BANCAIMI.PRODOTTIEQUOTAZIONI.COM NUMERO VERDE 800.99.66.99

(1) La tassazione vigente al momento dell'emissione è pari al 26%.

(2) Le Obbligazioni sono state emesse a valere sul Prospetto di Base relativo all'Euro Medium Term Note Programme approvato dalla Central Bank of Ireland ai sensi della Direttiva 2003/71 e notificato ai sensi di legge alla CONSOB in data 3 luglio 2018, come di volta in volta supplementato.

Il rendimento effettivo, oltre che dalle cedole, dipende anche dal prezzo di negoziazione. Il tasso cedolare è espresso nella valuta di emissione. Le cedole e il rimborso sono soggetti al rischio di cambio qualora occorra convertire la valuta di emissione in quella dell'investitore. L'investimento è altresì esposto al rischio emittente.

In caso di vendita, il prezzo delle Obbligazioni potrebbe essere inferiore al prezzo di acquisto e l'investitore potrebbe subire una perdita, anche significativa, sul capitale investito. Non è alcuna garanzia che venga ad esistenza un mercato secondario liquido. Alla data del 22.11.2018 il rating assegnato a Banca IMI da S&P Global è BBB, da Moody's Baa1, da Fitch BI

MESSAGGIO PUBBLICITARIO. Il presente annuncio è un messaggio pubblicitario con finalità promozionale e non costituisce offerta o sollecitazione all'investimento nelle Obbligazioni Collezione (le "Obbligazioni") consulenza finanziaria o raccomandazione d'investimento. Prima di procedere all'acquisto delle Obbligazioni leggere attentamente (i) il Prospetto di Base relativo all'Euro Medium Term Note Programme approvato dalla Central Bank of Ireland ("Autorità Competente") ai sensi della Direttiva 2003/71/CE e notificato ai sensi di legge alla CONSOB in data 3 luglio 2018, come di volta in volta supplementato (il "Prospetto di Base") (ii) la nota di sintesi inserita all'interno del Prospetto di Base e la relativa traduzione in italiano (la "Nota di Sintesi"); e (iii) i Final Terms con in allegato la nota di sintesi della singola emissione e la relativa traduzione in italiano (i Final Terms e la nota di sintesi della singola emissione, rispettivamente, le "Condizioni Definitive" e la "Nota di Sintesi della Singola Emissione"), con particolare riguardo ai costi e ai fattori di rischio riportati nell'omonima sezione del Prospetto di Base e nella Nota di Sintesi della Singola Emissione e i relativi costi per valutare, anche attraverso i propri consulenti fiscali, legali e finanziari la coerenza del prodotto al proprio profilo di rischio e al proprio obiettivo di investimento. Le Obbligazioni non sono assistite dalla garanzia del Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi. Nel caso in cui l'emittente sia inadempiente o soggetto ad insolvenza, o soggetto a risoluzione o ad altra procedura ai sensi della direttiva 2014/59/UE (c.d. "Banking Recovery and Resolution Directive" o "BRRD") e delle relative norme di implementazione in Italia, l'investitore potrebbe perdere in tutto o in parte il proprio investimento. Le Obbligazioni non sono state né saranno registrate ai sensi del Securities Act del 1933, e successive modifiche, (il "Securities Act") vigente negli Stati Uniti d'America né ai sensi delle corrispondenti normative vigenti in Canada, Giappone, Australia o in qualunque altro paese nel quale l'offerta, l'invito ad offrire o l'attività promozionale relativa alle obbligazioni non siano consentiti in assenza di esenzione o autorizzazione da parte delle autorità competenti (gli "Altri Paesi") e non potranno conseguentemente essere offerte, vendute o comunque consegnate, direttamente o indirettamente, negli Stati Uniti d'America, in Canada, in Giappone, in Australia o negli Altri Paesi.



BANCA IMI

INTESA SANPAOLO